

**METHOD OF SUPPORTING SALE BY CUSTOMER INTRODUCTION, AND
COMPUTER-READABLE RECORDING MEDIUM STORED WITH PROGRAM
FOR SUPPORTING SALE BY CUSTOMER INTRODUCTION**

Patent Number: JP2002041980
Publication date: 2002-02-08
Inventor(s): HOSAKA EINOSUKE;; SASAKI YASUNOBU
Applicant(s): HUMAN SOFT TECHNOLOGY:KK
Requested Patent: ☐ JP2002041980
Application Number: JP20000220779 20000721
Priority Number(s):
IPC Classification: G06F17/60
EC Classification:
Equivalents:

Abstract

PROBLEM TO BE SOLVED: To allow a customer to purchase a desired article easily, and to make a distributor get customer information easily to promote sale for an article.

SOLUTION: This sale supporting method by customer introduction concerned in the claim 1 of the present invention wherein an introduction fee is paid to a member introducing the customer in accompaniment to the purchase of the article by the customer introduced by the member includes a process for recording the purchase of the article and the member by whom the customer is introduced respectively with correspondence in the every purchase by the customer, and a process for paying the introduction fee to the individual member based on the record. This sale supporting method by customer introduction concerned in the claim 2 of the present invention wherein an introduction fee is paid to a member introducing the customer in accompaniment to the purchase of the article by the customer introduced by the member includes a process for totalizing all the article purchases by the customer introduced by the member within a prescribed period, by the member in the every prescribed period to calculate the introduction fee of the individual member, and a process for paying the introduction fee to the individual member.

Data supplied from the esp@cenet database - I2

THIS PAGE BLANK (USPTO)

(19) 日本国特許庁 (J P)

(12) 公開特許公報 (A)

(11) 特許出願公開番号

特開2002-41980

(P2002-41980A)

(43) 公開日 平成14年2月8日 (2002.2.8)

(51) Int.Cl. ⁷	識別記号	F I	テーマコード(参考)
G 0 6 F 17/60	3 3 0	G 0 6 F 17/60	3 3 0
	Z E C		Z E C
	3 2 4		3 2 4

審査請求 未請求 請求項の数22 O L (全 14 頁)

(21) 出願番号 特願2000-220779(P2000-220779)

(22) 出願日 平成12年7月21日 (2000.7.21)

(71) 出願人 500341539

株式会社ヒューマン・ソフト・テクノロジー

東京都渋谷区神宮前6-31-21 オリンピア・アネックス506

(72) 発明者 保坂 榮之介

東京都渋谷区神宮前6-31-21 オリンピア・アネックス506 株式会社ヒューマン・ソフト・テクノロジー内

(72) 発明者 佐々木 康展

東京都世田谷区弦巻3-12-14-201

(74) 代理人 100071054

弁理士 木村 高久

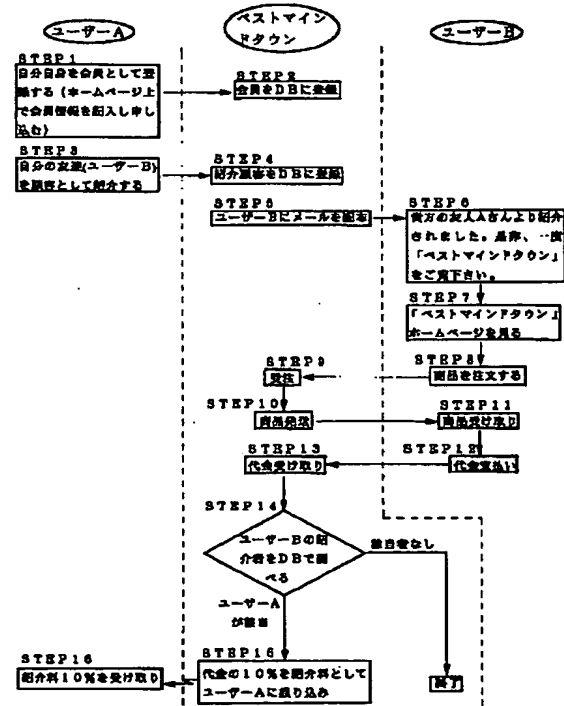
Fターム(参考) 5B049 BB11 CC00 DD01 FF01 GG02

(54) 【発明の名称】 顧客紹介による販売支援方法および顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体

(57) 【要約】

【課題】 本発明の課題は、顧客が所望の商品を容易に購入でき、また、販売者は顧客情報が容易に得られ商品販売が促進される、顧客紹介による販売支援方法および顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体を提供することにある。

【解決手段】 本発明の請求項1に関わる顧客紹介による販売支援方法は、会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員に紹介料を支払う顧客紹介による販売支援方法であって、顧客が商品を購入する度に、該商品の購入と該顧客を紹介した会員とを各対応して記録する工程と、該記録に基づき紹介料を会員別に支払う工程と、を含んで成る。本発明の請求項2に関わる顧客紹介による販売支援方法は、会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員に紹介料を支払う顧客紹介による販売支援方法であって、所定期間毎に会員別に、会員の紹介による顧客の所定期間内の商品購入を全て集計し、会員毎に紹介料を計算する工程と、前記紹介料を会員別に支払う工程と、を含んで成る。



【特許請求の範囲】

【請求項1】 会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員に紹介料を支払う顧客紹介による販売支援方法であって、顧客が商品を購入する度に、該商品の購入と該顧客を紹介した会員とを各対応して記録する工程と、該記録に基づき紹介料を会員別に支払う工程と、を含み、会員による顧客紹介の活発化を図るとともに販売を促進させるようにした顧客紹介による販売支援方法。

【請求項2】 会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員に紹介料を支払う顧客紹介による販売支援方法であって、所定期間毎に会員別に、会員の紹介による顧客の所定期間内の商品購入を全て集計し、会員毎に紹介料を計算する工程と、前記紹介料を会員別に支払う工程と、を含み、会員による顧客紹介の活発化を図るとともに販売を促進させるようにした顧客紹介による販売支援方法。

【請求項3】 会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員に紹介料を支払う顧客紹介による販売支援方法であって、登録した会員が新規顧客を紹介する工程と、顧客が商品を購入する度に、該商品の購入と該顧客を紹介した会員とを各対応して記録する工程と、所定期間毎に登録会員別に、登録会員の紹介による顧客の所定期間内の商品購入を全て集計し、登録会員毎に紹介料を計算する工程と、前記紹介料を登録会員別に支払う工程と、を含み、会員による顧客紹介の活発化を図るとともに販売を促進させるようにした顧客紹介による販売支援方法。

【請求項4】 前記紹介料は、前記紹介顧客による購入商品の代金に基づいて決定することを特徴とする請求項1から3のうちのいずれか一項記載の顧客紹介による販売支援方法。

【請求項5】 前記紹介料は、紹介した前記商品購入顧客の人数の増加に伴って割増して設定されることを特徴とする請求項1から4のうちのいずれか一項記載の顧客紹介による販売支援方法。

【請求項6】 前記紹介料は、前記紹介顧客による商品購入代金の累積額の増加に伴って割増して設定されることを特徴とする請求項1から4のうちのいずれか一項記載の顧客紹介による販売支援方法。

【請求項7】 前記紹介料は、商品を購入した顧客の紹介に従属的に関わる全ての紹介会員の少なくとも一部に支払われることを特徴とする請求項1から6のうちのいずれか一項記載の顧客紹介による販売支援方法。

【請求項8】 会員によって紹介された顧客が商品

を購入することに伴い、当該紹介会員にポイント数に見合った商品を提供する顧客紹介による販売支援方法であって、顧客が商品を購入する度に、該商品の購入と該顧客を紹介した会員とを各対応して記録する工程と、該記録に基づくポイント数に見合った商品を会員別に提供する工程と、を含み、会員による顧客紹介の活発化を図るとともに販売を促進させるようにした顧客紹介による販売支援方法。

【請求項9】 会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員にポイント数に見合った商品を提供する顧客紹介による販売支援方法であって、所定期間毎に会員別に、会員の紹介による顧客の所定期間内の商品購入を全て集計し、会員毎にポイント数を計算する工程と、前記ポイント数の累計に見合った商品を会員別に提供する工程と、を含み、会員による顧客紹介の活発化を図るとともに販売を促進させるようにした顧客紹介による販売支援方法。

【請求項10】 会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員にポイント数に見合った商品を提供する顧客紹介による販売支援方法であって、登録した会員が新規顧客を紹介する工程と、顧客が商品を購入する度に、該商品の購入と該顧客を紹介した会員とを各対応して記録する工程と、所定期間毎に登録会員別に、登録会員の紹介による顧客の所定期間内の商品購入を全て集計し、登録会員毎にポイント数を計算する工程と、前記ポイント数の累計に見合った商品を登録会員別に提供する工程と、を含み、会員による顧客紹介の活発化を図るとともに販売を促進させるようにした顧客紹介による販売支援方法。

【請求項11】 請求項1から10のうちのいずれか一項記載の顧客紹介による販売支援方法であって、前記会員および前記顧客の電子メールのメールアドレスをそれぞれ前記会員および前記顧客を識別するキーとして用いることを特徴とする顧客紹介による販売支援方法。

【請求項12】 会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員に紹介料を支払う顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体であって、顧客が商品を購入する度に、該商品の購入と該顧客を紹介した会員とを各対応して記録する手段と、該記録に基づき紹介料を会員別に支払う手段と、

を含み、会員による顧客紹介の活発化を図るとともに販売を促進させるようにした顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体。

【請求項13】 会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員に紹介料を支払う顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体であって、所定期間毎に会員別に、会員の紹介による顧客の所定期間内の商品購入を全て集計し、会員毎に紹介料を計算する手段と、

前記紹介料を会員別に支払う手段と、を含み、会員による顧客紹介の活発化を図るとともに販売を促進させるようにした顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体。

【請求項14】 会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員に紹介料を支払う顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体であって、登録した会員が新規顧客を紹介する手段と、顧客が商品を購入する度に、該商品の購入と該顧客を紹介した会員とを各対応して記録する手段と、所定期間毎に登録会員別に、登録会員の紹介による顧客の所定期間内の商品購入を全て集計し、登録会員毎に紹介料を計算する手段と、前記紹介料を登録会員別に支払う手段と、を含み、会員による顧客紹介の活発化を図るとともに販売を促進させるようにした顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体。

【請求項15】 前記紹介料は、前記紹介顧客による購入商品の代金に基づいて決定することを特徴とする請求項12から14のうちいずれか一項記載の顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体。

【請求項16】 前記紹介料は、紹介した前記商品購入顧客の人数の増加に伴って割増して設定されることを特徴とする請求項12から15のうちいずれか一項記載の顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体。

【請求項17】 前記紹介料は、前記紹介顧客による商品購入代金の累積額の増加に伴って割増して設定されることを特徴とする請求項12から15のうちいずれか一項記載の顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体。

【請求項18】 前記紹介料は、商品を購入した顧客の紹介に従属的に関わる全ての紹介会員の少なくとも一部に支払われることを特徴とする請求項12から17のうちいずれか一項記載の顧客紹介による販売支援プログラム

を記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体。

【請求項19】 会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員にポイント数に見合った商品を提供する顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体であって、

顧客が商品を購入する度に、該商品の購入と該顧客を紹介した会員とを各対応して記録する手段と、該記録に基づくポイント数に見合った商品を会員別に提供する手段と、

を含み、会員による顧客紹介の活発化を図るとともに販売を促進させるようにした顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体。

【請求項20】 会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員にポイント数に見合った商品を提供する顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体であって、

所定期間毎に会員別に、会員の紹介による顧客の所定期間内の商品購入を全て集計し、会員毎にポイント数を計算する手段と、

前記ポイント数の累計に見合った商品を会員別に提供する手段と、

を含み、会員による顧客紹介の活発化を図るとともに販売を促進させるようにした顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体。

【請求項21】 会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員にポイント数に見合った商品を提供する顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体であって、

登録した会員が新規顧客を紹介する手段と、顧客が商品を購入する度に、該商品の購入と該顧客を紹介した会員とを各対応して記録する手段と、

所定期間毎に登録会員別に、登録会員の紹介による顧客の所定期間内の商品購入を全て集計し、登録会員毎にポイントを計算する手段と、

前記ポイント数の累計に見合った商品を登録会員別に提供する手段と、

を含み、会員による顧客紹介の活発化を図るとともに販売を促進させるようにした顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体。

【請求項22】 請求項12から21のうちいずれか一項記載の顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体であって、前記会員および前記顧客の電子メールのメールアドレスをそれぞれ前記会員および前記顧客のキーとして用いる

ことを特徴とする顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体。

【発明の詳細な説明】

【0001】

【発明の属する技術分野】本発明は、会員によって紹介された顧客が商品を購入した場合に当該会員に所定の紹介料を支払う、または購入商品に応じたポイント数に見合った商品を提供する顧客紹介による販売支援方法および顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体に関する。

【0002】

【従来の技術】従来、顧客が健康機器、健康食品等の商品を購入する態様としては、新聞広告、新聞の折り込み広告、雑誌の広告、或いはテレビコマーシャル、ダイレクトメール等により情報を入手し、店舗に出向いたり、通信販売等を利用して商品を購入するのが通例である。

【0003】その他の商品の購入方法としては、自宅に訪れた飛び込み営業のセールスマンから商品を購入するという場合もある。

【0004】他方、販売者が顧客を誘引して商品を販売する態様としては、上記の如く、新聞広告、新聞の折り込み広告、雑誌の広告、或いはテレビコマーシャル、ダイレクトメール等により顧客に情報を提供し販売したり、或いは、実際に店舗で実演販売したりしている。

【0005】その他の商品の販売方法としては、営業マンを使って商品の販売促進を図るということも適宜行われている。

【0006】ところで、最近ではインターネットの普及により、ウェブ上の販売者のホームページに商品を画像表示して陳列し、顧客に提示する方法も行われつつある。

【0007】

【発明が解決しようとする課題】ところで、顧客が目的の商品を購入する場合、上述の方法では希望する商品の情報の所在を探すことが困難で情報をきめ細かく入手することができず、所望の商品を容易に購入できないという問題がある。

【0008】他方、販売者が商品を販売する場合、上述した方法では、商品に応じた顧客情報を得ることが困難で商品毎の情報を適確に顧客に提供することができず、販売できる商品の数量には自ずと限界がある。

【0009】このように、ある商品を顧客が購入を希望し、販売者が当該商品の販売促進を意図していても、顧客と販売者とを結ぶ方策がないため、顧客は希望する商品の購入が容易にできず、他方、販売者は当該商品の販売促進が意図するように進まないという現状である。

【0010】従って、顧客、販売者それぞれに便利な商品の販売方法が望まれている。

【0011】なお、昨今パソコンとともにインターネットが一般に広く普及し、人間社会の空間と時間という障

壁が取り除かれ、個人がIT技術の進展により新たに利益を得られる機会が生じている。

【0012】本発明は上記実状に鑑みて、顧客が所望の商品を容易に購入でき、また、販売者は商品に応じた顧客情報を容易に得られ、商品販売が促進される顧客紹介による販売支援方法および顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体の提供を目的とする。

【0013】

【課題を解決するための手段】上記目的を達成するべく、本発明の請求項1に関わる顧客紹介による販売支援方法は、会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員に紹介料を支払う顧客紹介による販売支援方法であって、顧客が商品を購入する度に、該商品の購入と該顧客を紹介した会員とを各対応して記録する工程と、該記録に基づき紹介料を会員別に支払う工程と、を含んで成る。

【0014】本発明の請求項2に関わる顧客紹介による販売支援方法は、会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員に紹介料を支払う顧客紹介による販売支援方法であって、所定期間毎に会員別に、会員の紹介による顧客の所定期間内の商品購入を全て集計し、会員毎に紹介料を計算する工程と、前記紹介料を会員別に支払う工程と、を含んで成る。

【0015】本発明の請求項3に関わる顧客紹介による販売支援方法は、会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員に紹介料を支払う顧客紹介による販売支援方法であって、登録した会員が新規顧客を紹介する工程と、顧客が商品を購入する度に、該商品の購入と該顧客を紹介した会員とを各対応して記録する工程と、所定期間毎に登録会員別に、登録会員の紹介による顧客の所定期間内の商品購入を全て集計し、登録会員毎に紹介料を計算する工程と、前記紹介料を登録会員別に支払う工程と、を含んで成る。

【0016】本発明の請求項4に関わる顧客紹介による販売支援方法は、請求項1から3のうちのいずれか一項記載の顧客紹介による販売支援方法であって、前記紹介料は、前記紹介顧客による購入商品の代金に基づいて決定することを特徴とする。

【0017】本発明の請求項5に関わる顧客紹介による販売支援方法は、請求項1から4のうちのいずれか一項記載の顧客紹介による販売支援方法であって、前記紹介料は、紹介した前記商品購入顧客の人数の増加に伴って割増して設定されることを特徴とする。

【0018】本発明の請求項6に関わる顧客紹介による販売支援方法は、請求項1から4のうちのいずれか一項記載の顧客紹介による販売支援方法であって、前記紹介料は、前記紹介顧客による商品購入代金の累積額の増加に伴って割増して設定されることを特徴とする。

【0019】本発明の請求項7に関わる顧客紹介による

販売支援方法は、請求項1から6のうちいずれか一項記載の顧客紹介による販売支援方法であって、前記紹介料は、商品を購入した顧客の紹介に従属的に関わる全ての紹介会員の少なくとも一部に支払われることを特徴とする。

【0020】本発明の請求項8に関わる顧客紹介による販売支援方法は、会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員にポイント数に見合った商品を提供する顧客紹介による販売支援方法であって、顧客が商品を購入する度に、該商品の購入と該顧客を紹介した会員とを各対応して記録する工程と、該記録に基づくポイント数に見合った商品を会員別に提供する工程と、を含んで成る。

【0021】本発明の請求項9に関わる顧客紹介による販売支援方法は、会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員にポイント数に見合った商品を提供する顧客紹介による販売支援方法であって、所定期間毎に会員別に、会員の紹介による顧客の所定期間内の商品購入を全て集計し、会員毎にポイントを計算する工程と、前記ポイント数の累計に見合った商品を会員別に提供する工程と、を含んで成る。

【0022】本発明の請求項10に関わる顧客紹介による販売支援方法は、会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員にポイント数に見合った商品を提供する顧客紹介による販売支援方法であって、登録した会員が新規顧客を紹介する工程と、顧客が商品を購入する度に、該商品の購入と該顧客を紹介した会員とを各対応して記録する工程と、所定期間毎に登録会員別に、登録会員の紹介による顧客の所定期間内の商品購入を全て集計し、登録会員毎にポイントを計算する工程と、前記ポイント数の累計に見合った商品を登録会員別に提供する工程と、を含んで成る。

【0023】本発明の請求項11に関わる顧客紹介による販売支援方法は、請求項1から10のうちいずれか一項記載の顧客紹介による販売支援方法であって、前記会員および前記顧客の電子メールのメールアドレスをそれぞれ前記会員および前記顧客を識別するキーとして用いることを特徴とする。

【0024】本発明の請求項12に関わる顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体は、会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員に紹介料を支払う顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体であって、顧客が商品を購入する度に、該商品の購入と該顧客を紹介した会員とを各対応して記録する手段と、該記録に基づき紹介料を会員別に支払う手段と、を含む顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体である。

【0025】本発明の請求項13に関わる顧客紹介によ

る販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体は、会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員に紹介料を支払う顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体であって、所定期間毎に会員別に、会員の紹介による顧客の所定期間内の商品購入を全て集計し、会員毎に紹介料を計算する手段と、前記紹介料を会員別に支払う手段と、を含む顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体である。

【0026】本発明の請求項14に関わる顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体は、会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員に紹介料を支払う顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体であって、登録した会員が新規顧客を紹介する手段と、顧客が商品を購入する度に、該商品の購入と該顧客を紹介した会員とを各対応して記録する手段と、所定期間毎に登録会員別に、登録会員の紹介による顧客の所定期間内の商品購入を全て集計し、登録会員毎に紹介料を計算する手段と、前記紹介料を登録会員別に支払う手段と、を含む顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体である。

【0027】本発明の請求項15に関わる顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体は、請求項12から14のうちいずれか一項記載の顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体であって、前記紹介料は、前記紹介顧客による購入商品の代金に基づいて決定することを特徴とする顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体である。

【0028】本発明の請求項16に関わる顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体は、請求項12から15のうちいずれか一項記載の顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体であって、前記紹介料は、紹介した前記商品購入顧客の人数の増加に伴って割増して設定されることを特徴とする顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体である。

【0029】本発明の請求項17に関わる顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体は、請求項12から15のうちいずれか一項記載の顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体であって、前記紹介料は、前記紹介顧客による商品購入代金の累積額の増加に伴って割増して設定されることを特徴とする顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ

読み取り可能な記録媒体である。

【0030】本発明の請求項18に関わる顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体は、請求項12から17のうちいずれか一項記載の顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体であって、前記紹介料は、商品を購入した顧客の紹介に従属的に関わる全ての紹介会員の少なくとも一部に支払われることを特徴とする顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体である。

【0031】本発明の請求項19に関わる顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体は、会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員にポイント数に見合った商品を提供する顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体であって、顧客が商品を購入する度に、該商品の購入と該顧客を紹介した会員とを各対応して記録する手段と、該記録に基づくポイント数に見合った商品を会員別に提供する手段と、を含む顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体である。

【0032】本発明の請求項20に関わる顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体は、会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員にポイント数に見合った商品を提供する顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体であって、所定期間毎に会員別に、会員の紹介による顧客の所定期間内の商品購入を全て集計し、会員毎にポイントを計算する手段と、前記ポイント数の累計に見合った商品を会員別に提供する手段と、を含む顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体である。

【0033】本発明の請求項21に関わる顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体は、会員によって紹介された顧客が商品を購入することに伴い、当該紹介会員にポイント数に見合った商品を提供する顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体であって、登録した会員が新規顧客を紹介する手段と、顧客が商品を購入する度に、該商品の購入と該顧客を紹介した会員とを各対応して記録する手段と、所定期間毎に登録会員別に、登録会員の紹介による顧客の所定期間内の商品購入を全て集計し、登録会員毎にポイントを計算する手段と、前記ポイント数の累計に見合った商品を登録会員別に提供する手段と、を含む顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体である。

【0034】本発明の請求項22に関わる顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り

可能な記録媒体は、請求項12から21のうちいずれか一項記載の顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体であって、前記会員および前記顧客の電子メールのメールアドレスをそれぞれ前記会員および前記顧客のキーとして用いることを特徴とする顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体である。

【0035】

【発明の実施の形態】以下、実施例を示す図面に基づいて、本発明を詳細に説明する。

【0036】図1に示すように、本発明を適用した実施例のハードウェアは、販売者がシステムを運用するための端末11、12、…と、該端末が接続される商品販売者側に設置されるサーバー1と、該サーバー1にインターネットを介して接続される無数の顧客側のクライアントの端末21、22、23、…とから構成されている。

【0037】なお、前記ハードウェアは、キーボード、マウス等を含む入力装置、演算装置・制御装置・内部記憶装置等から成る中央処理装置、ハードディスク等の外部記憶装置、および液晶画面表示装置、ラインプリンタ等の出力装置とから構成されている。

【0038】サーバー1の記憶装置には、図2に示すように、顧客紹介による販売支援の各処理を実行する顧客紹介による販売支援プログラムと、会員DB、商品注文DB、会員手数料振り込みDB等のデータベースとを具備する顧客紹介による販売支援システムのソフトウェアが格納されている。

【0039】ここで、会員DBは、顧客を紹介する会員および商品を購入した顧客を会員として登録するとともに、会員より紹介された顧客を登録するためのデータベースであり、名前、郵便番号・住所、電話番号、メールアドレス、および取引銀行口座を項目とするレコードが記録されている。

【0040】商品注文DBは、商品の注文を受けた顧客の記録を格納するためのDBであり、顧客の名前、郵便番号・住所、電話番号、メールアドレス、注文商品名、商品注文数、紹介者(会員)の名前、紹介者のメールアドレスを項目とするレコードが記録されている。

【0041】会員手数料振り込みDBは、毎月、商品の購入に応じて購入顧客を紹介した会員に対して紹介料を支払うデータを提供するためのDBであり、紹介者の名前、メールアドレス、支払い金額等を項目とするレコードが記録されている。

【0042】上記各データベースは、前記顧客紹介による販売支援プログラムを実行することにより処理を通じて書きこみ(WRITE)、読み取り(READ)、更新(REWRITE)、削除(DELETE)が行われる。

【0043】図3は商品販売者である法人ベストマインドの組織図を示したものであり、ベストマインドはシステム管理部門、商品発送部門、経理部門とから組織され

ている。

【0044】システム管理部門は、顧客紹介による販売支援システムのシステム管理を行う部門であり、日常のインターネット管理およびシステム管理を行う。

【0045】システム管理部員は、顧客よりインターネットを介して会員登録の申し込みを受けると、図9に示すベストマインド会員DB登録画面を用いて申し込み者の名前、郵便番号・住所、電話番号、メールアドレス、銀行口座を入力し、図4(a)に示すように、プログラムにより会員DBに前記項目を会員レコードとして登録する(書き込む)。

【0046】また、会員よりベストマインドが顧客を紹介されると、システム管理部員は図10に示す紹介顧客DB登録画面を用いて、紹介された顧客の名前、メールアドレスを入力し、図4(b)に示すように、プログラムにより顧客の名前、メールアドレスを紹介顧客レコードとして会員DBに登録する。

【0047】なお、紹介顧客を会員DBに登録後、万一、紹介顧客よりベストマインドが登録会員の削除の申し出を受けると、システム管理部員は、図4(c)に示すように、プログラムにより会員DBから該当する紹介顧客レコードを削除する。

【0048】上記商品発送部門は、顧客から注文を受けた商品を発送する部門である。

【0049】顧客からベストマインドが商品の注文を受けると、商品発送部員は図12に示す顧客商品注文画面を用いて、顧客のメールアドレスを入力する。

【0050】すると、該顧客の情報が会員DBに登録されていないか、プログラムにより顧客のメールアドレスを用いて会員DBが検索される。

【0051】もし、顧客が会員DBに紹介顧客として登録されていると、プログラムにより会員DBのレコードが読み取られ顧客の名前が顧客商品注文画面に表示される。

【0052】もし、会員DBに該当するレコードが存在しないと顧客商品注文画面に顧客の名前が表示されず、商品発送部員はメールアドレスに続いて名前、郵便番号・住所、電話番号を入力しなければならない。

【0053】次に、商品発送部員は注文に応じて注文商品名、注文数を入力し、顧客商品注文画面を遷移すると、顧客のメールアドレスを用いてプログラムにより会員DBから紹介者が検索され、前記項目に加え該紹介者の名前およびメールアドレスが表示された図13に示す注文顧客・紹介者登録画面が表示される。

【0054】万一、紹介者が会員DBに登録されていないと、紹介者情報は注文顧客・紹介者登録画面に表示されない。

【0055】そして、商品発送部員は注文顧客・紹介者登録画面に表示された項目を、図5に示すように、プログラムにより商品注文DBに注文レコードとして記録す

る(書き込む)。

【0056】その後、商品発送部員は所定の業務手順に基づき、注文顧客へ該当する商品を発送する。

【0057】上記経理部門は、経理・会計処理を行う部門であり、商品を注文した顧客からの入金の確認、月次のバッチ処理、および顧客を紹介した会員への紹介料の支払いを行う。

【0058】月次のバッチ処理は、図6に示すように、商品注文DBおよび会員DBを用いて購買顧客を紹介した会員の情報および該紹介会員へ支払う紹介料を求める処理であり、その一覧をリスト出力するとともに図14に示す紹介会員への振り込み金額一覧の画面を作成し、紹介会員への紹介料の支払い情報の照会を可能とする。

【0059】そして、上記作成データに基づいて、経理部員は商品を購入した顧客を紹介した会員へ紹介料を支払う。

【0060】次に、顧客紹介による販売支援の手順について図15を用いて説明する。

【0061】ここで、「ベストマインドタウン」は法人ベストマインドの顧客紹介による販売を実施するネット上の仮想店舗、ユーザーAは「ベストマインドタウン」の会員として登録される顧客、ユーザーBはユーザーAから紹介される顧客である。

【0062】(STEP1)まず、ユーザーAが「ベストマインドタウン」のホームページ上で、図7に示すベストマインド会員登録画面を用いて、名前、郵便番号・住所、電話番号、メールアドレス、銀行口座等の会員情報を入力し、「ベストマインドタウン」へ会員として申し込む。

【0063】(STEP2)ユーザーAから「ベストマインドタウン」が会員登録の申し込みを受けると、システム管理部員は図9に示すベストマインド会員DB登録画面を用いて、会員の名前、郵便番号・住所、電話番号、メールアドレス、銀行口座が適切に入力されているかを確認する。

【0064】そして、システム管理部員は、プログラムによりユーザーAのメールアドレスを用いて会員DBを検索し既会員レコードとしてユーザーAが会員DBに登録されていないことを照会后、図4(a)に示すように、プログラムによりユーザーAのレコードを会員レコードとして会員DBに登録する。

【0065】(STEP3)会員に登録したユーザーAは、知り合いのなかから「ベストマインドタウン」の商品に興味をもちそうな、或いは、商品を必要としているユーザーBを「ベストマインドタウン」へ、「ベストマインドタウン」のホームページ上の図8に示すベストマインド友達登録画面を用い、名前、メールアドレスを入力し、紹介顧客として紹介する。

【0066】(STEP4)「ベストマインドタウン」がユーザーAからユーザーBを顧客として紹介されると、シス

テム管理部員は図10に示す紹介顧客DB登録画面を用いて、ユーザーBが既に会員或いは紹介顧客として会員DBに登録されていないか、ユーザーBのメールアドレスを用いてプログラムにより会員DBを検索し、登録がないことを確認後、ユーザーBの名前およびメールアドレスをプログラムにより会員DBに登録する。(図4(b)参照)

なお、既に、ユーザーBが例えば会員である田中さんから紹介顧客として登録されていることが判明したら、システム管理部員はユーザーAへその旨、田中さんのメールアドレスtanaka@abc.co.jpの@マーク以前の利用者をを用い、「ユーザーBさんは既に田中(tanaka)さんから紹介されています」と知らせる。

【0067】ここで、ユーザーBが会員DBに登録されると、ユーザーBはユーザーAと同じく「ベストマインドタウン」に顧客を紹介し、該顧客が商品を購入することによって「ベストマインドタウン」から紹介料が支払われる。

【0068】(STEP5)システム管理部員はユーザーBを会員DBに登録後、ユーザーBへ『貴方の友人Aさんより御紹介を受けました。ぜひ、一度「ベストマインドタウン」をご覧ください』という案内の電子メールを配布する。

【0069】(STEP6)ユーザーBが「ベストマインドタウン」から送付された案内の電子メールを見る。

【0070】(STEP7)ユーザーBは「ベストマインドタウン」の案内の電子メールに従い、商品が陳列された「ベストマインドタウン」のホームページを見る。

【0071】(STEP8)ユーザーBがホームページ「ベストマインドタウン」に陳列された商品を見て購入したい商品があると、「ベストマインドタウン」のホームページ上の図11に示すベストマインド商品注文画面を用い、メールアドレス、注文商品名、注文数を入力して商品の注文を行う。

【0072】なお、ユーザーBが「ベストマインドタウン」のホームページを見て購入したい商品がなく、「ベストマインドタウン」へ登録会員から削除して貰いたい旨申し出ると、図4(c)に示すように、「ベストマインドタウン」ではプログラムにより会員DBからユーザーB(紹介顧客)のレコードを削除する。

【0073】(STEP9)「ベストマインドタウン」がユーザーBから商品の注文をうけると、商品発送部員が電話等でユーザーB(注文顧客)に商品の注文の確認をとり、購入登録処理を行う。

【0074】まず、商品発送部員は図12に示す顧客商品注文画面を使用して、ユーザーBの名前、郵便番号・住所、電話番号、メールアドレス、注文商品名、注文数を入力し、画面を遷移する。

【0075】すると、プログラムによりユーザーBのメールアドレスによって会員DBから注文顧客の紹介者の

名前およびメールアドレスが検索され、前記項目に加え、紹介者の名前、メールアドレスが表示された注文顧客・紹介者登録画面(図13参照)が表示される。

【0076】そして、商品発送部員は注文顧客・紹介者登録画面に表示された項目をプログラムにより注文レコードとして商品注文DBに記録する。(図5参照)ここで、顧客が商品を購入すると顧客が会員として会員DBに登録され、該顧客が「ベストマインドタウン」に新たに顧客を紹介し、その顧客が商品を購入すると、「ベストマインドタウン」から紹介料が支払われる。

【0077】(STEP10)商品発送部員は注文を受けた商品が揃うと、ユーザーBへ商品を発送する。

【0078】(STEP11)ユーザーBが「ベストマインドタウン」から発送された商品を受け取る。

【0079】(STEP12)ユーザーBは受け取った商品を確認して、「ベストマインドタウン」へ商品の代金を現金払い、或いは振り込み等で支払う。

【0080】(STEP13)「ベストマインドタウン」の経理部員がユーザーBから、商品の代金を受け取る。

【0081】(STEP14)月末になると、経理部員は商品を購入した顧客を紹介した会員へ購入商品の代金の10%を紹介料として支払うため、紹介会員別の紹介料の支払い明細を作成する月次バッチ処理を行う。(図6参照)

そして、振り込み紹介料一覧表を作成するとともに、図14に示す紹介者への振り込み金額一覧の照会画面を作成する。

【0082】上記帳票、照会画面によって、経理部員は紹介会員別の紹介料の支払い明細を把握することができる。

【0083】(終了)経理部員が振り込み紹介料一覧表、振り込み金額一覧の照会画面を調べ、紹介料を支払うべき会員が存在しない場合は処理は終了する。

【0084】(STEP15)経理部員が振り込み紹介料一覧表、振り込み金額一覧の照会画面を調べ、ユーザーAが紹介料を支払うべき会員であると判明すると、ユーザーAが紹介した顧客が所定期間に購入した全ての商品の代金の10%を紹介料としてユーザーAへ支払う。

【0085】(STEP16)ユーザーAは「ベストマインドタウン」より支払われる紹介料を受け取る。

【0086】上述したように、「ベストマインドタウン」に登録した会員が顧客を紹介し、その顧客が商品を購入すれば、商品の代金の10%が紹介料として「ベストマインドタウン」から会員に支払われる。

【0087】上記構成によれば、商品を購入したい顧客が自分の状況、或いは趣味嗜好を熟知している知り合い(会員)を通じて商品情報を入手できるので、希望する商品情報を容易に得られ、所望の商品を速やかに購入することが可能となる。

【0088】また、商品を購入する顧客は実際に当該商品を使用したことのある知り合い(会員)から購入商品に

ついでに様々な忌憚のない意見、情報、商品知識を得る機会が得られ、顧客にとって都合がよい。

【0089】一方、会員は顧客を販売者に紹介し、その顧客が商品を購入することにより紹介料が販売者から支払われるので、商品を購入する顧客を数多く紹介することによって大きな利益を得ることができる。

【0090】他方、販売者は、従来は入手できなかった商品に応じた顧客情報が顧客の知り合いである会員を通じて入手できるので、より確実な、より商品に適合した顧客情報の入手が可能となる。

【0091】また、商品を購入した顧客を紹介した会員には紹介料が支払われるので、会員が自ら進んで市場開拓を行うので、販売者の商品広告および営業マンの必要性が減少し、営業経費を削減できる。

【0092】また、上述したように、会員が自ら進んで商品を購入する顧客を販売者に紹介するので、会員が営業マンの役割を果たすことになり、商品の販売が促進される。

【0093】従って、本発明により、商品の購入を希望する顧客と当該商品の販売促進を意図している販売者とが顧客の紹介者(会員)を介して結ばれることになり、顧客、販売者双方にとって有利な商品の販売方法が得られる。

【0094】さらに、会員、顧客の電子メールのメールアドレスを会員、顧客のシステム上のキーとして用いると、新たに会員、顧客のキーを設定する必要がなくシステム設計が容易になり、またシステム資源の節約になる。

【0095】上述の実施例では、紹介料を10%に設定したが、その紹介料は販売者が適宜選択可能なことは言うまでもない。

【0096】また、会員への紹介料の計算を月次と例示したが、紹介料の計算時期は3ヶ月、半年毎等、その他適宜選択可能である。

【0097】ところで、上述の実施例では紹介料を一定と設定したが、会員が紹介した商品を購入した顧客が一定人数を越える毎に、例えば、紹介顧客が10人増える毎に、紹介料を1%ずつ上乗せすることもできる。

【0098】すなわち、ユーザーAが紹介した商品購入顧客が10人までは紹介料は商品代金の10%、20人までは紹介料は商品代金の11%、30人までは紹介料は商品代金の12%、…等である。

【0099】上記方法では、紹介料を増額する人数を10人と設定したが、1人、5人、20人、30人、…等、その人数は任意に選択可能である。

【0100】或いは、紹介顧客の商品購入代金の累積額の増加に伴ってユーザーAに支払う紹介料を増額してもよい。

【0101】例えば、ユーザーAの紹介顧客の商品購入代金の累積額が20万円までは紹介料は商品代金の10

%、30万円までは紹介料は商品代金の11%、40万円までは紹介料は商品代金の12%、…等である。

【0102】紹介料を加算する商品購入代金の累積額の単位は上記10万円に限らず、その他、20万円、30万円、…等、様々に選択可能なことは言うまでもない。

【0103】また、上記1%の上乗せ紹介料は、2%、3%、…等、販売者が販売促進の状況、会員の要望、販売側の都合等を斟酌して適当に設定すればよい。

【0104】さらに、上述した会員の紹介顧客の人数、或いは紹介顧客の商品購入代金の累積額が増加するに従って紹介料を増額する方法は、金利方式を組み合わせる、商品購入代金の累積額に比例させる等その他様々に変更可能である。

【0105】このように、紹介料を漸増して顧客を紹介した会員に支払うことにより、会員の販売者への顧客の紹介にますます拍車がかかり、販売者は商品に応じた顧客情報をさらに入手し易くなり、また商品販売が大きく促進される。

【0106】他方、顧客は所望の商品がさらに購入し易くなり、また会員は顧客を紹介するに従い大きな利益として還元される。

【0107】ところで、最初の実施例では、ユーザーBが新たな顧客を「ベストマインドタウン」に紹介し、その顧客が商品を購入した場合、ユーザーBには商品代金の10%が紹介料として支払われることは上述した通りであるが、ユーザーBを紹介したユーザーAに紹介料を支払うことも可能である。

【0108】すなわち、ユーザーAが紹介した顧客のさらに紹介顧客の商品購入に対する紹介料をユーザーAに還元するという、紹介顧客のみならず、子紹介顧客、孫紹介顧客、ひ孫紹介顧客、…の商品購入に伴う紹介料を初回の紹介会員に支払うことも可能である。

【0109】このように、商品を購入した顧客の紹介に従属的に関わる全ての紹介会員に紹介料を支払うことも可能である。

【0110】そして、これら全ての紹介会員に紹介料を支払う必要もなく、全ての紹介会員から一部の紹介会員を選択して支払うことも選択可能である。

【0111】また、それぞれの紹介会員への紹介料は、紹介が遡る会員になればなるほど紹介料を減少させるなど全ての紹介会員に対して一律にする必要もなく自由に設定可能である。

【0112】このように、紹介料が紹介会員に広く支払われるようにすれば、会員の販売者への顧客紹介がさらに促進され、販売者は商品に応じた顧客情報をさらに入手し易くなり、また商品販売がより促進される。

【0113】他方、顧客は所望の商品がさらに購入し易くなり、また会員は顧客を紹介するに伴い複利的な利益として還元される。

【0114】ところで、上述した実施例では、顧客の商

品の購入に伴って該顧客を紹介した会員に紹介料を支払うことを例示したが、顧客の商品の購入に伴って該顧客を紹介した会員にポイントを与え、所定期間毎に会員別の紹介顧客の商品の購入に伴うポイント数を累計し、累計したポイント数に相当する商品を紹介会員に提供する方法もある。

【0115】ここで、提供する商品は紹介会員がいくつかの商品のなかから任意に選択できることにしてもよい。

【0116】このような販売支援方法を用いても、前述したと同様な効果を得ることができる。

【0117】なお、上述した実施例においては、通信手段としてインターネットを例示しているが、パソコン通信等、その他の通信手段にも、本発明に関わる顧客紹介による販売支援方法および顧客紹介による販売支援プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体を有効に適用し得ることは言うまでもない。

【0118】

【発明の効果】以上、詳述した如く、本発明によれば、登録会員が自分の熟知している知人のなかから販売者の商品を必要としていたり、商品に興味を持ちそうな人を顧客として販売者に紹介するので、販売者は商品に適合した確実な顧客情報が得られることになり、商品の販売が促進される。

【0119】また、登録会員は販売者へ顧客を紹介し、顧客が商品を購入することによって販売者から紹介料が支払われ、紹介顧客が商品を購入する度に紹介料が支払われるため、会員の顧客紹介に拍車がかかり、商品の販売が大きく促進される。

【0120】このように、会員は顧客を販売者に紹介し、その顧客が商品を購入することにより紹介料が販売者から支払われるので、商品を購入する顧客を数多く紹介することによって大きな利益を得ることができる。

【0121】他方、商品を購入する顧客は、自分の事情を熟知している知人(会員)から所望の商品を教えて貰えるので、希望する商品情報を容易に入手することが可能となり、所望の商品を容易に購入できる。

【0122】従って、本発明により、商品の購入を希望する顧客と当該商品の販売促進を意図している販売者とが顧客の紹介者(会員)を介して結ばれることになり、顧客、販売者双方にとって有利な商品の販売方法が得られる。

【0123】加えて、紹介料を、紹介顧客数の増加、或いは商品の購入代金の増加等に伴い増額して設定したり、或いは、商品購入顧客に従属的に関わる全ての紹介会員の少なくとも一部の紹介会員に紹介料を支払うように設定すれば、上述した効果はさらに大きくなる。

【0124】また、会員、顧客の電子メールのメールアドレスをシステム上の会員、顧客のキーとして用いると、新たにキーを設定する必要がなくシステム設計が容

易になるとともに、システム資源の節約になる。

【0125】ところで、顧客が商品を購入することによって紹介会員に紹介料を支払う代わりにポイントを与え、ポイント数に相当する商品を紹介会員に提供することにしても、上述と同様な効果が得られる。

【図面の簡単な説明】

【図1】本発明の実施例のハードウェアの概略構成を示す図。

【図2】本発明の実施例の顧客紹介による販売支援システムを概念的に示す図。

【図3】本発明の実施例の業務組織を示す組織図。

【図4】(a)、(b)、(c)は本発明の実施例のシステム管理部門のシステム処理を示す図。

【図5】本発明の実施例の商品発送部門のシステム処理を示す図。

【図6】本発明の実施例の経理部門のシステム処理を示す図。

【図7】本発明の実施例のユーザーの会員登録画面を示す図。

【図8】本発明の実施例のユーザーの友達登録画面を示す図。

【図9】本発明の実施例の販売者の会員登録画面を示す図。

【図10】本発明の実施例の販売者の紹介顧客DB登録画面を示す図。

【図11】本発明の実施例のユーザーの商品注文画面を示す図。

【図12】本発明の実施例の販売者の顧客商品注文画面を示す図。

【図13】本発明の実施例の販売者の注文顧客・紹介者登録画面を示す図。

【図14】本発明の実施例の販売者の紹介者への振り込み金額一覧画面を示す図。

【図15】本発明の実施例の処理の手順を示す図。

【符号の説明】

STEP1…ユーザーAが会員として登録する、

STEP2…ベストマインドタウンがユーザーAをDBに会員登録、

STEP3…会員が友達を顧客として紹介、

STEP4…ベストマインドタウンが紹介顧客をDBに登録、

STEP5…ベストマインドタウンが紹介顧客へ案内の電子メールを配布、

STEP6…紹介顧客がベストマインドタウンからの案内の電子メールを見る、

STEP7…紹介顧客がベストマインドタウンのホームページを見る、

STEP8…紹介顧客がベストマインドタウンへ商品を注文する、

STEP9…ベストマインドタウンが紹介顧客から商品

を受注(購入登録処理等)、

STEP 10…ベストマインドタウンが紹介顧客へ商品を発送、

STEP 11…紹介顧客がベストマインドタウンから商品を受け取る、

STEP 12…紹介顧客がベストマインドタウンへ商品の代金を支払う、

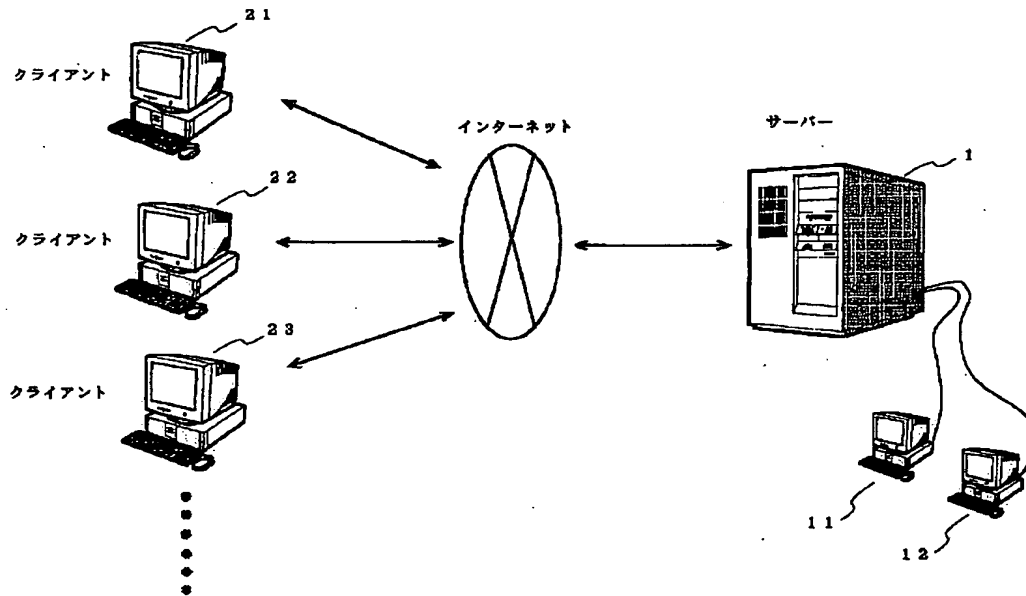
STEP 13…ベストマインドタウンが紹介顧客から商品の代金を受け取る、

STEP 14…ベストマインドタウンが商品を購入した顧客を紹介した会員を調べる(月次バッチ処理等)、

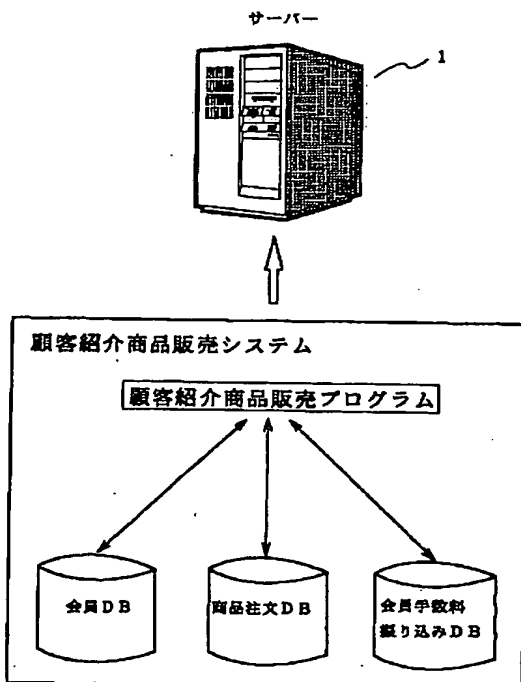
STEP 15…ベストマインドタウンが紹介した会員へ紹介料を支払う、

STEP 16…会員が紹介料を受け取る。

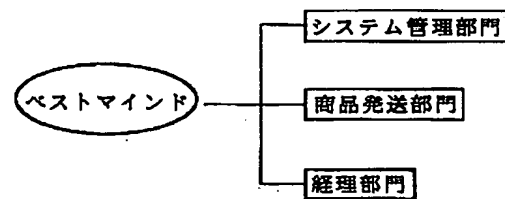
【図1】



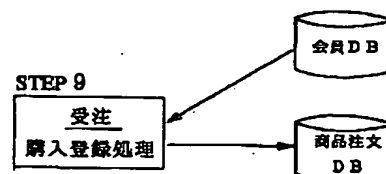
【図2】



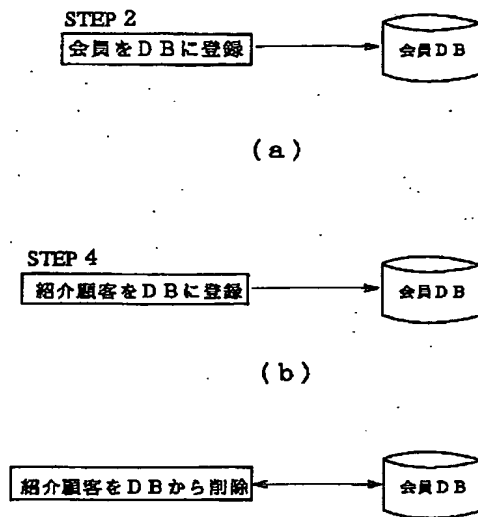
【図3】



【図5】



【図4】



(c)

【図7】

ベストマインド会員登録
(ベストマインドへようこそ)

名前

郵便番号・住所 〒

電話番号 ☎ - -

メールアドレス

銀行口座

【図9】

ベストマインド会員DB登録

名前

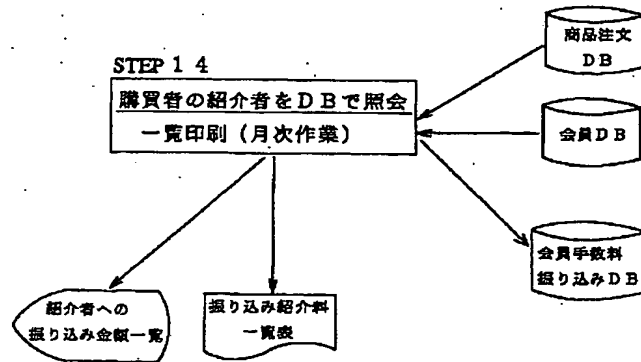
郵便番号・住所 〒

電話番号 ☎ - -

メールアドレス

銀行口座

【図6】



【図8】

ベストマインド友達登録
(自社の商品に興味のある方を御紹介下さい)

名前

メールアドレス

名前

メールアドレス

名前

メールアドレス

【図10】

紹介顧客DB登録

名前

メールアドレス

名前

メールアドレス

名前

メールアドレス

【图 1 2】

顧客商品注文	
名前	<input type="text"/>
郵便番号・住所	<input type="text"/>
電話番号	<input type="text"/>
メールアドレス	<input type="text"/>
注文商品名	<input type="text"/>
注文数	<input type="text"/>

【图 14】

[illegible]

【図15】

